MANDANTENBRIEF 03 / 2017

VERPASST D DEN START-UP HYPE?

Eine Schlagzeile des HANDELSBLATTES vom 31. Januar 2017 lautete: „Die Branche ertrinkt im Geld“ – immer mehr US-Risikokapital fließt in Start-ups. Und Deutschland?
Im INDUSTRIECLUB in Düsseldorf plädierte Herr Dr. H. Porschen (Bundesvorsitzender „Die Jungen Unternehmer“) am 25. Januar 2017 für eine Start-up Kultur mit Verweis auf den berühmt-berüchtigten „Ruck durch Deutschland“.

Die USA und Deutschland sind nun mal auch bei diesem Thema unterschiedlich:

- Im Vergleich zu den USA ist Deutschland rein bevölkerungsmäßig klein. Die USA kann zahlenmäßig aus einem bedeutend größerem Reservoir an jüngeren qualifizierten Managern (und solchen, die sich dafür halten) schöpfen
- Die Bildungssysteme in Deutschland und in Amerika sind nicht vergleichbar. Die privat-gesponserten Eliteuniversitäten der USA genießen eine hervorragende Reputation, während die solide, konsequente Universitätsausbildung in Deutschland sich an alle Bevölkerungsschichten richtet. Zur Elite in Deutschland gehören zu wollen, ist suspekt wenn nicht gar verpönt
- Es gab Zeiten, in denen internationale Studenten nach Deutschland pilgerten und an die Tür der deutschen Universitäten klopften, während es heutzutage zum guten Ton gehört, daß deutsche Jung-Manager nach SILICON VALLEY fliegen
- Versucht das amerikanische Bildungssystem sich punktuell und geografisch klar definiert zu entwickeln, geht das deutsche Bildungssystem – föderalistisch getrieben – eher in die Breite: Jedes Bundesland versucht sich als Gründungshelfer
- Der deutsche Gründeransatz ist durch Systematik und Struktur geprägt, hingegen ist der amerikanische Ansatz eher revolutionär und disruptiv
- Während sich in Deutschland die Gründerszene unternehmensnah positioniert und von diesen auch unterstützt wird, beginnt das Start-up in den USA eher in einem Campus oder in einer Garage
- Immer wieder fallen Namen von Gründern, wie A. Musk, B. Gate, P. Allen, C. Page, S. Brin, M. Zuckerberg, etc. jedoch ca. 95% der Start-ups sind nicht erfolgreich!
- Gehört es in den USA zum guten Ton, mal durch „das Tal der Tränen“ einer Insolvenz zu laufen, gilt in Deutschland das Scheitern eines Unternehmers als ein persönlicher Fehlschlag und der gescheiterte Gründer wird ein ganzes Leben lang als ein nicht erfolgreicher Manager diskreditiert

Unterschiedlichste Ansätze, unterschiedliche Mentalitäten, unterschiedliche Gründungsansätze. Gibt es hier ein „richtig“ oder ein „falsch“?

Letztlich zählt nur der **Erfolg** – und das heißt, daß die Idee realistisch sein muss, daß das Produkt einen Quantensprung darstellt und daß - last but not least – die mittel- und langfristige Finanzierung für die notwendige Organisation und für die Markteinführung zur Verfügung stehen muss.
Also kommt es darauf an, daß der Gründer („Daniel Düsentrieb“) nicht nur eine innovative Idee hat, sondern in der Lage ist, ein Umfeld für sich zu schaffen, das ihm hilft, seine Idee nachhaltig zu realisieren.

Und hier haben wir offensichtlich einen weiteren Unterschied zwischen Deutschland und den USA:
Trotz KFW existieren in Deutschland zahlreiche bürokratische Hindernisse, die in den USA völlig unbekannt sind. Daher kann man durchaus sagen, daß es keine elementaren Unterschiede zwischen einem deutschen und einem amerikanischen Gründer gibt – die Unterschiede bestehen primär in dem Umfeld der Gründerszene.

Mehr zu diesem Thema? Dann lesen Sie bitte den Bericht über einen Besuch der Start-up-Szene in Silicon Valley zu Beginn dieses Monats → http://www.tmcgroup.de/?page_id=80

* * *

Zur Diskussion der einen oder anderen Fragestellung stehen Ihnen die erfahrenen Berater der TMC - Gruppe jederzeit gerne zur Verfügung.

Ihre
TMC
TRUST MANAGEMENT CONSULTANTS – GRUPPE